



TITLE:

獨占海運業者の排他的手段(海運に於ける競争と獨占、其三)

AUTHOR(S):

小島, 昌太郎

CITATION:

小島, 昌太郎. 獨占海運業者の排他的手段(海運に於ける競争と獨占、其三). 經濟論叢 1923, 17(2): 187-202

ISSUE DATE:

1923-08-01

URL:

<https://doi.org/10.14989/128058>

RIGHT:

會學濟經學大國帝都京

叢論濟經

號二第 卷七十第

行發日一月八年二十正大

論叢

武士成立の經濟的要素 文學博士 三浦 周行
 綜合奢侈稅の批評 法學博士 神戶 正雄
 獨立海運業者の排他的手段 法學士 小島昌太郎
 文化的認識と歴史的認識 法學士 恒藤 恭

時論

地租委讓と收入の缺陷 法學博士 小川 郷太郎
 農村問題と其對策 法學博士 河田 嗣郎

說苑

壹岐國に於ける地割制度 農學士 奧田 彥
 歴史派經濟學發達の徑路 法學士 山口正太郎

雜錄

氏族制度雜考 法學士 本庄榮治郎
 報酬遞減法則の適用範圍 法學士 山口正太郎
 照應計算の一方 經濟學士 蜷川 虎三

獨占海運業者の排他的手段

(海運に於ける競争と獨占、其三)

小島 昌 太 郎

海運に於て獨占的狀態の成立する事情は、地方的局部的航路と國際的主要航路とによりて異なる。前者にありては、概ね、多數の海運業者を競争關係に立たしむる程に、その交通量が多くはないが、後者にありては、その交通量も甚だ多く、従つてそこに競争關係に於て現るべき海運業者も亦多數なるを常とする。競争者の少き地方的局部的航路にありては、一海運業者が、交通量の増加するに伴ひて、その事業の規模を、他の競争者の追隨し得ざる程度にまで、擴張したる結果として、自ら獨占的地位を獲得するに至ることがある。或は又相對立せる海運會社の一が、相手方たる競争會社の資本持分に参加し、共同の運賃政策を採用することによりて、獨占を獲得することがある。更に進んでは、競争關係に立つ會社間に、かの獨占聯合(monopolistische Vereinigung)としては、最高の形態と認めらるゝ所のフュージョン(Fusion)若しくはトラスト(Trust)を組織することによりても之を獲得することが出来る。

併し乍ら、國際的主要航路にありては、そこに營業せる海運會社の數も多數に上り、且つ新たな競争者を誘發し易き事情もあるが爲めに、地方的局部的航路に於けるが如き前述の方法にて

は彼等の間の競争を調節制限するに足らずして、結局、コンフェレンスを謂はるゝ所の、獨占聯合としては第二位にあるカルテル組織によりて、競争營業者を結合し、その相互間の競争を制限することによりて獨占的地位を獲得するの外はない。之は既に前段に於て詳しく説明したる所である。¹¹⁾

然るに、海洋なるものは、元來、萬人の自由なる使用の爲めに開放せられたる公道であるから或航路に於て、或一團の海運業者が、コンフェレンス組織によりて、その加盟者相互間の競争を調節制限し、以て獨占的地位を獲得し得ても、この組織だけでは未だその獨占を維持するの力がない。コンフェレンスの外部に有力なる海運業者が現はれ出で、之に競争を開始し、容易にその獨占的地位を覆すことを得るからである。製造工業に於てはカルテルを組織することは、獨占を獲得する方法であると共に、又之を維持する方法であるが、海運にありては、カルテルは獨占を獲得する方法たるに止まり、その組織自體には獨占を維持するに足る所の力を持つて居ない。茲に於て、海運業者はコンフェレンスを組織すると共に、その主要なる一事業として、コンフェレンスの勢力範圍分に新たな競争海運業者の發生することを防遏するに足る所の何等かの排他的手段を採用するを常とする。

且つコンフェレンスは、トラストやフュージョンの如く、資本の共同所有を基礎として成立する

1) 本誌第十四卷 第一號及び第二號

所の鞏固なる團結とは異りて、單に契約的基礎の上に立つ所の聯合であるから、加盟者相互の結合力も薄弱なる所がある。従つて、その目的とする獨占を維持するが爲めにさる所の排他的手段が競争營業者の發生を防止するに十分なるものでなければ、コンフェレンスそのものが初めより成立するに困難なるのみならず、又その成立後に於ても崩壞の危險を含むものである。故にコンフェレンスにありては、加盟者が協同一致して、獨占維持の爲めに排他的手段をとることが、之を成立せしむる主たる目的の一であると共に、又之をして鞏固なる結合たらしむる一要件であるコンフェレンスが戰略的目的を有つカルテルであると謂はれるのは、即ち之が爲めである。

然らば、コンフェレンスの採用する排他的手段、即ちそれが競争營業者を排斥し、又はその發生を防遏する目的を以て採用する所の手段とは、如何なるものであるか。その主なるものに三つある。其一は運賃延戻制 (Deferred rebates system; Rabatssystem) 其二は特惠運送契約 (Contract-system) 其三は競争撃退船 (Fighting Ships) の使用である。前二者は平素より競争營業者の發生を防遏する方法として行はるゝものであつて、最後のものは愈々競争營業者の出現したる場合にその競争を撃退し、相手方をして競争行爲を止めしめんが爲めに、單に一時的手段として行ふものである。

一 運賃延戻制

論 叢 獨占海運業者の排他的手段

第十七卷 (第二號 三七) 一八九

1) Ref. Report of the Royal Commission on Shipping Rings, par. 23.
2) Vgl. Liefmann, Kartelle und Trusts, 5te Aufl., S. 153.
3) Marshall, Industry and Trade, 2nd ed, p. 441. 511.

賃率表に定むる所に従ひ一般公衆の爲めに貨物運送の營業をなすものが、特別の荷主に對し、一定の條件の下に、表定賃率の一部分を拂戻すことは、鐵道に於ても普通に行はるゝ所であつて敢て珍らしき事柄ではない。然るに、茲に述べんとする所の海運に於ける運賃延戻制なるものは鐵道に於けるとは全く異なる所の制度であつて、特殊の意義と作用とを持つものである。

鐵道に於ける運賃拂戻には、一般に大量貨物の運送を委託するものに對し、公然一定歩合の割引をなす所の所謂割引賃率 (Rabatttarif) と、大量貨物の運送を繼續的に委託する特殊荷主に對し秘密に割戻をなす秘密割戻 (Rabattic) との二種類がある。¹⁾ 併し前者は、その性質、單に私經濟主義に基く相對的差別賃率に外ならず、後者も有利なる荷主を競争的鐵道會社又はその他の運輸機關に奪はれざらんとする手段に外ならずして、両者とも獨占の獲得維持を目的とするものでもなく、又さほどの効力あるものでもない。然るに海運に於て行はるゝ運賃延戻制なるものは、獨占の獲得維持を唯一の目的として採用せらるゝ手段で、且つその目的に甚だ有効に役立つものである。

運賃延戻制 (Deferred rebatesystem; Rabattsystem) と云ふは、荷主が、一定の航路に於ける彼の運送貨物を、一定の期間、専らコンフェレンス所屬船にのみ委託し、絶対に他の海運業者に委託しなかつたならば、その期間に支拂ひたる運賃總額の一定部分を、更に一定の期間引續き他の

1) F. Ulrich, Das Eisenbahntarifwesen, S. 85.

海運業者に運送の委託をなさざる曉に於て、その請求に従ひ拂戻す仕組である。故に荷主が此制度の下に於て支拂運賃の割戻を受けるが爲めには、絶對に他の海運業者に運送の委託をなさずして、二つの期間を経過するを要する。第一の期間は、割戻の元本たるべき運賃額の計上せらるゝ期間で、之を計算期間 (Account period; Berechnungszeitraum) と謂ふ。第二の期間は、拂戻さるべき金額は既に第一の期間内の支拂運賃額の計上により確定し居れども、荷主が愈々現實に其拂戻を請求するが爲めには、なほ引續き他の海運業者に絶對に運送の委託をすることなくして、その経過を待たねばならぬ期間である。即ち海運業者の側より言へば、荷主をしてなほ引續きその運送貨物を専ら自己にのみ委託せしむるが爲めに、その擔保として割戻額の支拂を留保し置く期間である。故にこの第二の期間を留保期間 (Period of deferment; Wartezeit) と謂ふ。而して、計算期間と留保期間とは常に同一の月數であつて、六ヶ月なることを通例とすれども、コンフェレンスによりては又四ヶ月と定めて居るものもある。延戻金 (Deferred rebate; Zurückgestellte oder aufgeschobene Rabatte) の割合は、支拂ひたる運賃總額の一割が普通であるが、之も又コンフェレンスによりては五歩のこともある。但し延戻金の割合は、競争海運業者の出現したる場合、特に一時的に引上げらるゝこともある。

今、英吉利の海運同盟調査委員報告書に載する所に従ひ、この運賃延戻制なるものを具體的に

説明すれば、一九〇七年に於て、英吉利よりの「南亞貿易に於ける延戻金は、荷主の支拂ひたる運賃の五歩である。この延戻金は、六月三十日と十二月三十一日に終る各六ヶ月間について計算せられるのであるが、之は、其計算期間後更に六ヶ月を経過するまでは、支拂はれずに留保せられる。即ち一月一日より六月三十日までの間の積荷に對する延戻金は、翌年の一月一日に支拂はれ、七月一日より十二月三十日までの間の積荷に對する延戻金は、翌年の七月一日に支拂はれる。だから、此例の場合に於て、どの積荷に對する延戻金の支拂ひも、少くとも六ヶ月間は船主が之を留保することゝなり、一月一日又は七月一日の積荷については、一ケ年間之を留保することゝなる。若しも荷主が、如何に小量の荷物を雖も、これらのどの期間内に於ても、コンフェレンス使用船に非らざる船舶によりて運送した場合には、その期間と、その以前の期間との二期間内にコンフェレンス使用船に積載したる荷物の總てに對する延戻金の請求權を失ふこととなる。」¹⁾

この運賃延戻制なるものは、秘密に特殊の荷主に對してのみ行はるゝものではなく、公然と一般の荷主に對して等しく行はるゝものである。併し延戻制の内容即ちその詳細なる條件は一般に公表せらるゝことなく、只海運會社よりその荷主に配付する通牒 (Notice) 又は引札 (Circular Rundschreiben) の形式に於て發表せられ、賃率表の公表せらるゝ場合にあつても、それには只延戻金のあるべきこと、又はその割合だけが示されて居るに過ぎない。而して、この延戻制なる

1) Report of Royal Commission on Shipping Rings, Vol. I., par 23.

ものはコンフェレンスがその自らの事業の一つとして行ふ所ではあるが、延戻金に關する權利義務の關係は、多くの場合に於ては、只加盟者たる各海運會社と各荷主との間に存するだけで、コンフェレンスと各荷主との直接關係たる場合は甚だ稀である。故に荷主が延戻金を請求せんとする場合には、コンフェレンス所定の請求書に、延戻金に關する各條件を完全に履行したる旨を記載して、留保期間經過後一定の期間内に、運送を委託したる海運會社に直接提出することになつて居る。荷主がコンフェレンス所屬會社の二三のものに運送を委託したる場合には、その各會社の積荷に對して、會社毎にそれ／＼請求せねばならぬ。かくて延戻金は通常各々請求を受けたる會社より直接に支拂はるゝのであつて、コンフェレンス自體より支拂はるゝのではない。それが普通の場合である。併しコンフェレンスによりては、又、延戻金に關する權利義務の關係を、コンフェレンス自體と荷主との直接の關係となし、又は延戻金に關する事務をコンフェレンスに集中して取扱ふものもある。例へば、前掲の英吉利海運同盟調査委員報告書に従へば、Columbo Homeward Conference では、一體としてのコンフェレンスに請求し、且つ之より直接に支拂はれる Australian Conference のリヴァプール部では、延戻金の請求書は、該部の中央事務所を経て提出することになつて居る。¹⁾

運賃延戻制なるものゝ骨子は、先づ右に述ぶるが如きものである。此制度につきては幾多の興

1) *ibid.*, Vol. I, par. 24.

味ある問題があるのだが、それらに論及することは、今全く之を省き、本篇に於ては只此制度が如何にして獨占維持の手段たるかを説明すれば足る。扱て、荷主は此制度の下に於て、明示又は默示の契約に基きて、當該航路に輸送する貨物の總てを、コンフェレンス船にのみ委託すべき義務を負ふのでは決してない。併し乍ら、若し彼が一度びコンフェレンスに屬せざる船舶に些少の荷物でも積込めば、そのことのあつた期間、即ち現に計算期間として取扱はれつゝある期間に積込んだ荷物に對する延戻金と、その以前の一期間に積込んだ荷物に對する延戻金で、今は留保期間に屬するものとして取扱はれつゝあるものの、總てを失ふことになる。この延戻金の總額なるものは、荷主にとりて決して一般に輕視し得べき少額ではない。例へば、前掲の報告書に従へば、西亞弗利加貿易に於て、Mr. J. Halt 云ふ一貿易商が、延戻金として平素保留されて居る金額は、大抵六千磅に達し、Mr. Zochonis は四千五百磅に達して居ると云ふ、此等の金額の得喪は、荷主にとつては一に、コンフェレンス船のみを利用するか否かに懸つて居る。而し延戻金に關する計算期間と、その留保期間とは、前述の如く、常に相重復して連續して居るのであるから、荷主は運送を繼續する限り、この延戻金によりて、利害關係上、運送船選擇の自由を束縛せられ、コンフェレンス外の船舶を利用する機會を全く奪はれることとなる。故に、荷主は何等契約上の拘束を受くるのではないが、それよりも更に強力なる利害關係によりて拘束せらるゝが

1) *ibid.*, par. 95-

爲め、自然コンフェレンスに對し『忠實』(“Loyalty”)を盡さざるを得なくなる。

荷主をしてコンフェレンスに忠實ならざるを得ざらしむること、之が延戻制の目的とする所である。一の航路に於ける定期船の荷主が、既存のコンフェレンスに繼續的に忠實ならざるを得ざる關係にある以上は、其航路に於てコンフェレンス外の定期船會社が新たに營業を開始しても、彼等より積荷を得ることが出来ない。縱ひ彼等の外に臨時的に運送の委託をなす荷主があつても、それらは通例有方ならざるものであるから、そのみでは到底營業が成立つ譯はない。又若しそれが大量貨物の輸送をなす荷主で、且つ賃率表による運賃では縱ひ延戻金があるにしてもまだ之に満足せざるものであるならば、コンフェレンスは又次に述ぶる特惠契約によりて特別の運賃を以てそれが運送を引受くる手段に出づる。故に、コンフェレンス航路では、他の海運業者が之を競争すること甚だ困難であつて、コンフェレンスが獨占的地位を維持することとなるのである。

二 特惠契約

コンフェレンスが、賃率表によらずして、運賃に關して荷主と締結する契約に三種ある。期間契約、大量貨物契約及び賃率不變更契約、即ち是である。此等は何れも荷主たる相手方に對して運賃につき特殊の惠恩を與へ、コンフェレンスの爲す所に満足せしめて、他の海運業者がこれらの荷主を奪ふことが出来ない様にする手段として行はるゝもので、前述の運賃延戻制の代用とな

り又はその補充となる作用をなし、コンフェレンスの獨占的地位の維持に役立つものである。

期間契約 (Contracts over a Period) と謂ふは、コンフェレンスが定めたる一定の期間 (通常一曆年)、荷主が特定の港より特定の港へ仕向けるその輸送貨物を悉くコンフェレンス船のみに積込むことを約束するに對し、コンフェレンス加盟會社は普通賃率よりも安き一定の特別賃率にてその運送をなすことを約する契約である。この場合に特別賃率を契約賃率 (Contract rates; Kontrahsätze) と云ふに對し、普通賃率を非契約賃率 (Non-contract rates; Tarifsätze) と謂ふ。

沿革的に之を見れば、期間契約なるものはコンフェレンスなるものゝ海運界に現はるゝ以前から存在して居つたもので、寧ろ運賃延戻制の先驅をなすものである。帆船時代や汽船時代の初期に於て、船主は有力なる荷主を自己に引附ける爲めに、引續き大量の運送委託をなす荷主には、それが特典として、彼の荷物に對しては、同時に積込まるゝ同種貨物に課する最低率を以て取扱ふことを約し、或は又一定大量の貨物に對しては口錢又は割戻の形式に於て運賃の一部分を拂戻すこととして居つた。かゝる慣習はコンフェレンスなるものが出來て以來は、前述の運賃延戻制に變遷したのであるが、併し今日に於ても、延戻制を採用し得ざる航路 (例へば北米合衆國への航路) には一般の貨物に對してこの期間契約の制度が行はれ、又常に多量に輸送せらるゝ貨物で不定期船の競争が存在する爲めに、延戻制を以てしても之を獨占し得ざる場合には、特にその種類の貨物に對して之が行はれて居る。

今、此期間契約なるものと運賃延戻制とを比較するに、之には延戻制の如く留保期間なるものがない代りに、荷主は一定の期間コンフェレンス船にのみ積荷をなすことを、契約上の義務として負擔する、これがその最も著しき差異である。延戻制の場合に於ては、荷主の『忠實』は單に利害關係の上より生ずる結果で、契約的に拘束せられて居るのではないが、此場合には契約の義務として『忠實』が約束せられて居る。又延戻制の場合には、割引率は一割か五步とか云ふ風に一定率に定められて居るのであるが、期間契約の場合には、貨物の種類によりて割引の高が異つて居る。故に期間契約が特殊の貨物に就いてのみ行はる場合には、契約の上にその運賃が規定されてあり、總ての貨物に就いて行はる場合には、契約率と非契約率とが賃率表の上に併記せられてある。併し乍ら、延戻制の場合に於て、如何なる荷主も、即ち大荷主も小荷主も、同種の貨物に對しては同一の賃率を以て取扱はるゝと同様に、此期間契約の場合に於ても、契約の相手方たるものは只大荷主にのみ限らるゝのではなくて、一般の荷主に開放せられて居るのである。即ち期間契約の行はるゝ航路には、何人にも均一の條件にてその相手方となり得るのである。故に獨逸の學者は之を期間契約と云はずして、同質契約 (gleichartigen Kontrakte) と謂ふ¹⁾。而して荷主の相手方となりて此契約を締結する加盟會社は、そのコンフェレンスの加盟會社全部を代表して締結するのであるから、荷主は一旦此契約を締結したる以上はコンフェレンスに屬する船舶にはどれにでも均一の條件を以て運送を委託することが出来る。

1) Giese, a. a. O., 277 ff.

かくの如く、この期間契約なるものは、運賃延戻制で殆どその作用に於て異なる所なく、獨占維持の爲めの排他的手段として有效なるものなるは明かである。

特惠契約の第二として挙げたる大量貨物契約 (Contracts for Large Quantities) と謂ふのは、特に重要視すべき大量貨物に對して、コンフェレンスが特別なる安き運賃にてその運送を引受くる場合に締結せらるゝ契約である。之は植民地政府の需用品や、海外に於ける鐵道の建設又は其他の大土木工事の處用品などの如く、特にその運送のために荷主が一船舶を傭ひ入れ得る様な場合は、コンフェレンスが不定期船の競争を排斥する目的を以て締結することがあり、又新たな定期船會社の出現を誘ふに足る程、平常多量の輸送する貨物に就いて、その出現を妨遏する目的を以て締結することあり、又は大量貨物にして他の輸出國との競争上、特に安き運賃を以てせざれば、その運送が衰退する虞ある場合にも、その衰退を防ぐ目的を以て締結することがある。従つて此契約は前述の期間契約とは異り、特別の相手方をのみ特別の賃率を以て待遇するので、一般的に何人にも開放せられたる契約ではない。故に之は又異質契約 (ungleichartigen Kontrakte) と謂はる。その相手方たるものは、通常、植民地政府、その地方廳、鐵道會社、運河會社、港灣會社、大商事會社、大工業會社等である。この契約も荷主に對して、特別に安き運賃を以て待遇することを約する代りに、その輸送貨物は悉くコンフェレンス船のみによりて運送するの義務を負擔せしむるのである。故に之を獨占維持の爲めの排他的手段たることに疑はない。

第三の貸率不變更契約と謂ふは、一定の期間（通常三ヶ月、ときとしては六ヶ月）内は、貸率の變更あるも、相手方たる荷主に對しては、従前の貸率にて運送することを約する契約である。之は貸率の突然の變更によりて、貿易商が取引値段の豫算に狂ひを生じ、爲めに損失を蒙ることを避けんが爲めに締結せらるるもので、前述の二種の契約によらざる、通常の貸率表によりて運送する荷主の締結する所である。コンフェレンスは獨占的地位にあるが爲め貸率の變更をなすの必要に迫らるゝこと比較的少きもので、今日の處に於ては最も多く貸率の安定性を保ち得るものではあるが、併し事情の變化如何によりては又貸率の變更をなさざるを得ざることは言ふ迄もない。併し、コンフェレンスの貸率は安定を保ち居るものなるが爲め、貿易業者はその取引をなすに當り現行の貸率を以て計算を立つるを常とする。故に突然貸率が變更せらるゝことならば不測の損失を蒙る虞れがある。故に彼等は一方に於て運賃延戻制より結果する拘束を甘受する代りに、此の貸率を變更契約を以て自らを保護する手段に出づるのである。併してこの契約は必ずしも如何なる場合に於てもコンフェレンスがその締結を承諾するものとは限らない。荷主が相當の勢力を有し、若しこの契約をなさざれば、延戻制の下にある貸率に對する不平が、競争海運業者の活動を誘發する虞ある様な場合にのみ、その締結を承諾するのである。故に此契約もその意味に於て、排他的手段たる運賃延戻制の作用を補完するものと見ることが出来る。又、此契約は右の如く貿易業者の利益を保護する目的を以て締結せらるゝものであるから、運賃に關する投機

的的に利用せらるゝことを防ぐ爲め、相手方は貿易業者に限られ、運送取扱人などに對しては締結せらるゝことはない。

三 競争撃退船

コンフェレンスが獨占維持の手段として、運賃延戻制なるものを採用し、又特惠契約を以てその作用の代用補充をなさしめることは、右に述ぶるが如くである。併し乍ら、海は如何なる場合に於ても、萬人の自由なる使用に與へられたる公道である。若しコンフェレンスの賃率が通常の利潤率以上の利を齎す程に高きか、若しくはコンフェレンス航路に於ける交通量が著しく發達したるが爲め、又はコンフェレンスが潤澤なる船腹を提供せざるが爲め、船腹の供給が之に對する需要に比して、引續き不足するが如き状態が生ずるならば、眞に此處に競争者が發生し來る。此場合には、競争海運業者も荷主を勧誘説伏して積荷を獲ること比較的容易なる状態にあるから、コンフェレンスの運賃延戻制も競争防遏作用を完全に發揮することが出來なくなる。茲に於てコンフェレンスは又他の手段に訴へて競争者を撃退する方法をとる。其手段として用ゐらるゝものが即ち所謂競争撃退船 (Fighting ships) である。

之は競争者たる相手方の船の出帆すると日を同うして同一の港より出帆せしめ、同一の航路を航海せしむるもので、且つ相手方の漁らんとする積荷を奪取せんが爲めに極めて安き運賃で運送の引受けをなすのである。元來、コンフェレンスに對して競争を開始するが如き海運業者は、相當

の準備を以て之に著手するのであるから、コンフェレンスが競争撃退船を使用すれば、彼も亦更に一層安き運賃を以て荷主を誘引するの策を以て之に應戦する。此に於て運賃戦 (Rate War or Freight war, Frachtenkampf) が起る。而して此場合に於て競争者の資力が薄弱ならば、コスフェレンスの資力に壓倒せられて、遂に撃退せられて仕舞ひ、其航路は再びコンフェレンスの獨占舞台となる。

併し乍ら、相手方たる海運業者が豊富なる資力を有し、持久的計劃の下に優秀なる經營を以て競争を開始したるものである場合には、コンフェレンスも容易にこの競争者を撃退し能はずして運賃戦は次第に雙方の損失を遞増するに至る。殊に當該航路に於いて従前コンフェレンスの供給したる船腹がその交量量に比して不足勝ちなりしが如き場合に於ては、コンフェレンスの獨占到對し反感を懷く荷主も少くないが故に、競争者は縦ひ大なる損失を蒙りながらも、運賃戦の永引くに從ひ、其間に次第に營業の地盤を築くこととなる。加之、競争者の猛烈なるものに至りては、荷主がコンフェレンスに對する『忠實』を破るることによりて失ふべき延戻金を、之に代りて賠償すべき約束の下に、コンフェレンスの主要なる荷主をさへ奪取するに至ることがある。事ここに至らば、コンフェレンスも競争者と妥協するの外には、その獨占を維持する方法がない。而して妥協の結果は、此競争者をコンフェレンスの一員に加ふることとなりて、運賃戦の局が結ばれるのである。

資力の少き海運業者は、縦ひ海運界の景氣變動に乗じて、コンフェレンスに對し競争を開始するも、運賃戦に敗北して驅逐せられ、之に加盟するの目的を達し得ずして、獨占領域外に斥けられる。資力の大なる海運業者は、コンフェレンスに對し運賃戦を開始することによりて、之に『割込む』ことを得、獨占利益の分け前に與ることが出来る。否、資力の大にして優秀なる經營をなす大海運業者は、單にコンフェレンスに加盟の要求を提出することのみによりても、之に割込むことが出来る。かくの如きものに對しては、運賃延戻制もその競争を防遏するに足らず、運賃戦も單に大損失を來すのみで、有利なる勝利を收むるの見込なきこと明かなるが爲め、コンフェレンスも初めより敵對行動を避けて、寧ろ相提携してその獨占的地位を守るの賢明なるを知るからである。例へば、チャールス・ブース氏が英吉利海運同盟調査委員會に於て陳述したる所によれば、當時の漢米會社の如きものに對しては、如何なるコンフェレンスも敵對行動を避けて之が加盟を承諾するの外ならなかつたこと云ふ。故に此點より見れば、コンフェレンスが運賃延戻制又は運賃戦などの排他的手段によりて維持する所の獨占的地位は絶對的のものではなく、競争者の割込みを餘儀なくせらるゝ所のものであるは明かである。併し又、その割込みをなし得るものは大資力を有する大企業の大企業は海運會社に限られ、小資力の海運業者の元より與り得る所ではない。その故にコンフェレンスが又或る範圍内に於て、獨占の暴威を振ひ不當の利益を收め得る餘地を有し得るも明かである。(大正十二年二月初旬佛蘭西シユアンレーパンの客會に於て)